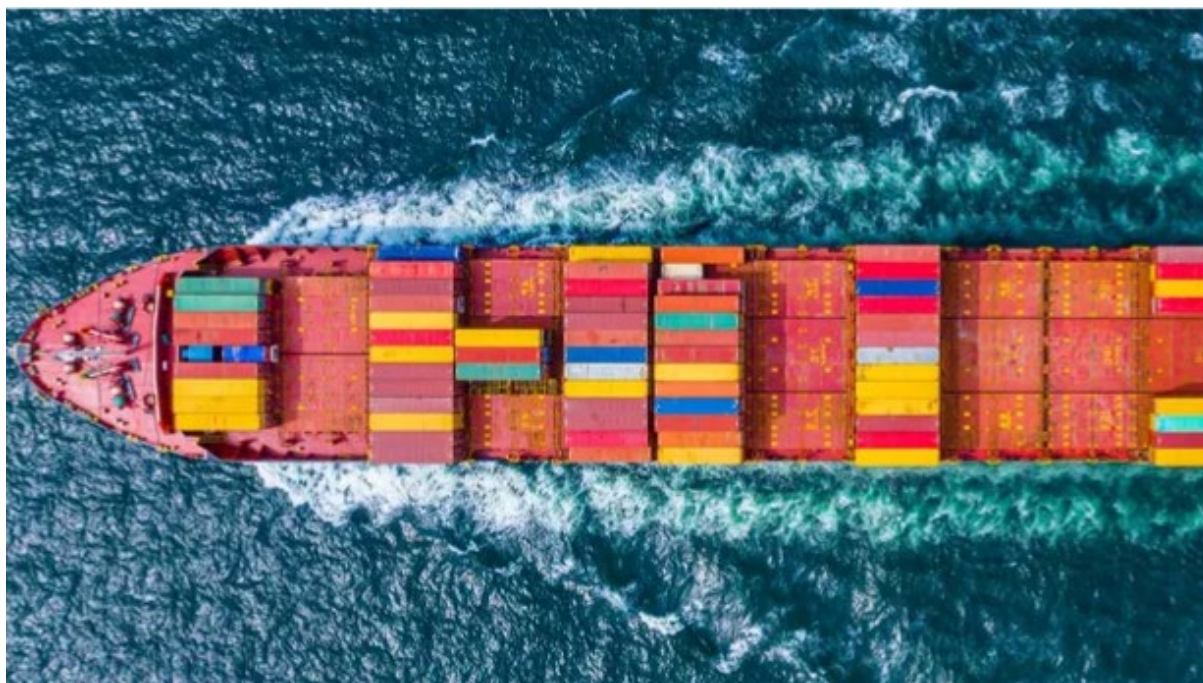


Surchauffe sur le transport maritime

Les porte-conteneurs accumulent les retards, encore aggravés par l'épisode du canal de Suez. Les prix ont été multipliés par plus de trois en un an. De quoi pénaliser plusieurs filières.

Par **Jean-Yves Guérin**

Publié le 18/04/2021 à 19:17



Le coût moyen par conteneur transporté par voie maritime se situe à 4910 dollars, contre un peu plus de 1500 dollars environ il y a un an. *Photo Gallery - stock.adobe.com*

Il ne manquait plus que cela. Le blocage du canal de Suez pendant six jours fin mars a encore un peu plus désorganisé le commerce mondial, qui est assuré à 90 % par la voie maritime. Embouteillage dans les ports européens et américains, escales sautées, pénurie de conteneurs et gros retards de livraison sont au programme des prochaines semaines. «*Nous subirons les effets de cette situation jusqu'à la deuxième quinzaine de mai*», affirme Lars Mikael Jensen, vice-président du danois Maersk, le plus gros armateur mondial. Pour sa part, le Français CMA CGM, numéro quatre de la profession, ne s'attend pas à un retour à la normale avant le troisième trimestre, soit au mieux en juillet.

Cet engorgement se traduit déjà par une hausse des prix. *«Les taux de fret maritime sont remontés de quelques points depuis l'épisode du canal de Suez, souligne Paul Tourret, directeur de l'Isemar (Institut supérieur d'économie maritime). Cela vient s'ajouter à une très forte augmentation des tarifs depuis un an.»* Selon l'indice du cabinet de conseil Drewry établi sur les huit routes principales (Shanghai-Rotterdam, Shanghai-Los Angeles, New York-Shanghai...), le coût moyen par «boîte» transportée se situe à 4910 dollars, contre un peu plus de 1200 dollars il y a deux ans à la même époque, et 1500 dollars environ il y a un an.

Cette envolée des prix et cette désorganisation s'expliquent par le déséquilibre entre une demande en plein boom et une offre insuffisante. *«À partir de l'été 2020, les ménages occidentaux qui ne pouvaient pas consommer de services (cinéma, restaurant...) se sont mis à acheter massivement des produits (ordinateurs, vélos, canapés...) qui sont, pour beaucoup, fabriqués en Asie et apportés par voie maritime»,* explique Axel Culoz, consultant au sein du cabinet de conseil Alix Partners. Un appétit qui ne se dément pas: selon la National Retail Federation qui regroupe les enseignes américaines, les achats des ménages - en magasin ou sur le web- vont encore augmenter cette année de 6,5% à 8%.

Pénurie de conteneurs

Or, en face, les armateurs qui avaient mis énormément de bateaux à l'ancre au début de la pandémie, au printemps 2020, n'ont relancé leurs liaisons que très progressivement. Pour une bonne raison: ils se demandaient si cette reprise était un feu de paille. Et ils manquaient de conteneurs pour charger les bateaux en Chine car les «boîtes» avaient été laissées en Europe et aux États-Unis au début des confinements. *«En plus, les armateurs avaient payé très cher en 2016 les surcapacités de porte-conteneurs, par la faillite de Hanjin, le septième opérateur mondial, et par des pertes importantes des grands acteurs du secteur (Maersk, CMA CGM, le chinois Cosco...),* raconte Jérôme de Ricqlès, expert maritime au sein d'Upply, une plateforme de transport de marchandises. *Ils se sont dit que, cette fois, ils ne seraient pas les dindons de la farce et que les tarifs resteraient élevés.»*

Et aucun trublion n'est venu perturber le jeu et casser les prix. C'est qu'à force de fusions et de rachats, le marché s'est consolidé. Aujourd'hui, ils ne sont plus qu'une dizaine d'acteurs de taille mondiale, contre une vingtaine il y a cinq ans. Trois alliances composées de ces poids lourds

(Maersk avec MSC, CMA CGM avec notamment Cosco, Hapag-Lloyd, qui fait surtout équipe avec le japonais ONE, et le coréen Hyundai) font presque 85 % du « business ». Résultat, les armateurs ont fait en 2020 des résultats records. Selon le cabinet de conseil Alpha Capital, ils ont empoché 15 milliards de dollars de bénéfices, soit plus du double des profits réalisés au cours des cinq années précédentes. Et cela devrait continuer. Hapag-Lloyd, qui a réalisé 1 milliard de bénéfices en 2020, s'attend à faire encore mieux cette année.

Évidemment, les chargeurs tempêtent contre ces prix astronomiques. Mais ils ne disposent pas de réelles alternatives à la route maritime. En janvier et en février, 2000 trains de fret Chine-Europe ont transporté 209.000 conteneurs, soit deux fois plus de marchandises que l'année dernière à pareille époque. « *Mais cela représente seulement la capacité de dix gros porte-conteneurs* », tempère Paul Tourret. Sachant que plus de 5000 porte-conteneurs circulent dans le monde.

Le fret aérien n'est pas davantage une solution : il est beaucoup plus cher et ses capacités sont réduites actuellement, la majorité des avions de ligne étant cloués au sol. Dès lors, les chargeurs n'ont qu'un seul espoir pour voir baisser les tarifs de fret maritime :

L'intervention des États qui agiraient pour éviter le retour de l'inflation. Aux États-Unis, Pete Buttigieg, secrétaire d'État aux Transports, a promis de demander à la FMC (Federal Maritime Commission) si les armateurs respectaient toujours la loi en proposant des prix très élevés aux exportateurs américains de produits agricoles.

Répercussions dans le secteur textile

Dans l'habillement, les usines asiatiques fabriquent actuellement la collection de l'automne et de l'hiver 2021-2022, qui sera expédiée par bateau en juin et juillet. « ***Trouver des conteneurs est aujourd'hui un souci pour les professionnels, sans que la situation ne soit dramatique*** », souligne Victor Gavrilov, consultant chez Alixpartners. En revanche, la hausse des tarifs du fret maritime a un impact limité. Chaque conteneur peut contenir tellement d'articles (jusqu'à 100.000 tee-shirts ou 50.000 sweats à capuche) que cette inflation en est diluée. Aujourd'hui, c'est davantage l'augmentation des cours du coton qui pèse sur la filière.

Néanmoins, ces tensions sur le fret maritime et l'incertitude sur les délais qu'elles occasionnent, sont un élément de plus en faveur d'une relocalisation d'une partie de la production vers le proche import, c'est-à-dire vers le Maghreb, la Turquie et l'Europe du Sud. Les salaires ont grimpé en Chine, tandis que les rivalités géopolitiques incitent à ne plus dépendre de l'empire du Milieu. Le recul de la Chine a d'abord profité aux autres pays d'Asie (Vietnam, Cambodge, Bangladesh...), si bien que le continent représente plus de la moitié des importations françaises. Mais le proche import permet du réassort rapide, avec des coûts contenus. Ce mouvement de relocalisation est progressif, la formation de la main-d'œuvre et la construction d'usines étant de lourds investissements.